

• *Antal-Pomázi Krisztina* •

VÁLLALATI ÉRDEK A VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN

A versenyhatóság intézményének kialakulását többféleképpen magyarázhatjuk. Elemzésünkben egy játékelméleti modell segítségével mutatjuk meg, hogy létezhet olyan iparág, amelyben a vállalatoknak érdeke a versenyhivatal fenntartása, sőt finanszírozása, mert így megfékezhető a versengés a domináns pozícióért. Az elméletet empirikusan is megvizsgáljuk a brit és a holland versenyhivatal gyakorlata alapján. Az adatok mindkét esetben a szabályozás érdekcsoport-elméletét támasztják alá, és megfelelnek a modellre alapozott várakozásoknak.

BEVEZETÉS

Sokféleképpen gondolkodhatunk az állami szabályozás céljáról, ennek megfelelően több, eltérő gyökerekből táplálkozó közgazdasági elmélettel magyarázhatjuk a versenyszabályozás¹ létét is. A versenyhatóság működésére legalább annyira megalapozottan tekinthetünk érdekek érvényesítésére szolgáló intézményként, mint a fogyasztók jólétének növelésére hivatott szervezetként. Egyértelmű elsőséget persze nehezen adhatunk bármelyik megközelítésnek az egymásnak ellentmondó bizonyítékok tükrében.

Tanulmányunk célja, hogy megmutassuk, bizonyos esetekben a versenyszabályozás fenntartása egy adott iparág vállalatai számára éppolyan előnyös, mint a fogyasztók számára. Állításunkat egy egyszerű játékelméleti modellel támasztjuk alá. Elemzésünkéből kiderül, hogy a vállalatoknak valóban érdeke a versenyhivatal léte, sőt finanszírozása, mert a felek így visszatarthatók a nagyobb piaci részesedésért folyó harctól. A versenyhivatal feladata, hogy a tisztességtelen versenyt (erőfölénnyel való visszaélés, fogyasztók megtévesztése stb.) korlátozza, ezáltal megnehezítse, költségessé tegye a domináns pozíció (vagy akár monopólium) megszerzését, csökkentse a megszerezhető hasznot. Működésével elérheti, hogy a vállalatoknak ne legyen érdemes versengésbe kezdeni a nagyobb piaci hatalomért. A vállalatok a versenyhatóság létezésével összességében és egyenként is jobban járnak, mintha nem felügyelné őket ilyen szervezet.

¹ Versenyszabályozáson a versenyjogi szabályok összességét értjük attól függetlenül, milyen rendszerben (például versenyhatóságokon vagy bíróságokon keresztül) érvényesítik azokat. Az egyszerűség kedvéért azonban a továbbiakban gyakran hivatkozunk a teljes rendszerre „versenyhatósággént”.

Végül sort kerítünk a modell tesztelésére az Egyesült Királyság és Hollandia versenyhivatalainak adatai alapján, és megvizsgáljuk, milyen következtetéseket vonhatunk le az eredményekből modellünk és a hozzá tartozó, szabályozással kapcsolatos elméletek érvényességére vonatkozóan.

Részletesen kitérünk a versenyszabályozás létezését magyarázó elméletekre, a velük kapcsolatos anomáliákra és a közöttük való választás problémájára. Majd felvázoljuk a versenyhatóság létrehozásának modelljét, és megvizsgáljuk, érdekében áll-e a vállalatoknak egy ilyen hatóság létezése. Sorra vesszük, milyen feltételek teljesülése esetén érvényesek a modell következtetései, ezt követően megvizsgáljuk, ellentmondásban áll-e a brit és a holland versenyhatóság gyakorlata modellünk (és a szabályozás érdekcsoport-elméletének) predikcióival, végül összegezzük eredményeinket.

AZ ÁLLAMI SZABÁLYOZÁS ÉS A VERSENYHIVATAL SZEREPE

A piac intézménye – és rajta keresztül a verseny – manapság sok országban számít olyan értéknek, amelynek védelmére külön hatóságot is létrehoznak. Az alapítás tényleges okaira és a hatóság későbbi szerepére vonatkozó eltérő nézeteket részletesen kifejtjük. Az mindenesetre megállapítható, hogy a versenyhivatalok (melyek időnként „jól megbüntetik a nagy és gonosz vállalatokat”) társadalmi elfogadottsága általában magas.

Az élénk piaci verseny a hatékonyságra ösztönzésen, a teljesítmény javítására való készítetésen, a kölcsönösen előnyös cserelehetőségek kihasználásán keresztül alacsonyabb árakhoz és a fogyasztók választási lehetőségeinek bővüléséhez, végső soron a gazdasági jólét növekedéséhez vezet, ami a társadalom egésze szempontjából általában hasznos, de nem mindegy, milyen úton valósul meg.

A fogyasztók megtévesztése, döntéseik tisztességtelen befolyásolása vagy a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés (piacra lépés akadályozása, hátrányos feltételek kikötése szerződéskötéskor stb.) mint a versenyben felhasznált eszközök nem élveznek társadalmi támogatást. A versenytársak között kialakított, versenyt korlátozó megállapodások torzítják a versenyfeltételeket, rontják más belépők vagy a már piacon lévők esélyeit. A versenytörvények általában tiltják az ilyen fajta egyezségeket kivéve, ha a létrejött előnyök nagy része a fogyasztókhoz jut. A helyzetet a versenyhatóság hivatott megítélni, mint ahogy az említett esetekben is a hivatal jár el. A fogyasztók szempontjából nyilvánvalóan előnyös, ha alacsonyabb árakkal és többféle választási lehetőséggel szembesülnek, a termékekről és szolgáltatásokról pedig hiteles információk állnak rendelkezésükre. Mi a helyzet a vállalatokkal? Miért jó, illetve jó-e nekik az, ha nem köthetnek kartellt, nem válhatnak szabadon monopóliummá, nem használhatják ki teljes mértékben piaci erejüket? A továbbiakban erre (is) keressük a választ.

Az állami szabályozás célját illetően több, egymással versengő elmélet létezik. Napjaink európai piacgazdaságaiban szinte mindenütt jelen van az állam. Olyannyira, hogy talán észre sem vesszük jelenlétét, vagy éppen természetesnek tartjuk beavatkozását az ingyenes oktatás biztosításától kezdve a gáz árának meghatározásán át egészen a versenyző piacok szabályozásáig. Miért kell a piacokat (ahol vannak működőképes versenytársak, tehát nem természetes monopóliumról van szó) koordinálni, ha a piac maga is koordinációs mechanizmusként ismert? Milyen szabályozás alakulhat ki, és mi indokolja az állam választását a különböző lehetséges alternatívák között?

Az állam szerepéről alkotott elképzelésünk nagyban befolyásolhatja, miként ítéljük meg a versenyszabályozást. Vajon azért jön létre egy országban versenyhivatal, mert az állami döntéshozók jót szeretnének tenni a fogyasztókkal, és ezt a verseny fenntartásán keresztül látják megvalósíthatónak? Vagy előfordulhat, hogy éppen a piaci szereplők érdeke egy olyan független szerv fenntartása, amely elrettenti őket a *status quo* megszegésétől?

Léteznek ugyan bizonyítékok, amelyek egyik vagy másik szabályozással kapcsolatos elmélet alátámasztásának tekinthetők, de ezek nem egyértelműek. A közgazdaság-tudomány jellegéből fakadóan nem valószínű, hogy bármelyikre egyáltalán lehetséges bizonyítékot találni (vagy olyan bizonyítékot, amely egyértelműen kizárja valamelyik elmélet érvényességének lehetőségét).

A szabályozás közérdeken alapuló (normatív) elmélete az állami szabályozás szükségességét a piaci kudarcok létrejöttére alapozza.² Ebben a keretben a szabályozás alapvető célja a gazdasági hatékonyság javítása, ezen keresztül pedig a társadalmi jólét növelése.³ Kérdéses azonban, milyen mértékben képes az állam úrrá lenni azokon a körülményeken, amelyek a piaci kudarcot okozzák. Egyáltalán nem biztos, hogy rendelkezik megfelelő információval az információs aszimmetriából fakadó problémák orvoslására, hogy képes hatékonyan felszámolni egy monopóliumot, vagy hogy jobb helyzetet teremtsen adott külső gazdasági hatás internalizálása révén. Ráadásul a szabályozók „hibái” gyakran érdekében állnak valamely jól körülhatárolható csoportnak (Posner [1974]).

A normatív elmélet alapján mi indokolja a versenyszabályozás létrehozását? Olyan piaci kudarcot kell keresnünk, amely szükségessé teszi a verseny védelmét. Amennyiben a tisztességes verseny a közjószág tulajdonságaival jellemezhető, indokolt lehet a verseny védelmére állami intézményt létesíteni.⁴ A közjószág hagyományos definíciójából kiindulva (olyan jószág, amelynek megszerzéséért nincs versengés, mindenki számára egyenlően hozzáférhető, fogyasztásából senki sem zárható ki) a verseny maga értelmezhető olyan „jószággént”, amelyet ha „előállítanak”, akkor

² Az elmélet részletesebb kifejtését lásd: Tirole [2003], Cullis–Jones [2003].

³ A jólét definiálásának és mérésének problémáira itt nem térünk ki.

⁴ „Vajon a versenyzői piac valóban közjószág, amelyből versenytörvények nélkül túl keveset »állítana elő« a gazdaság?” (DiLorenzo [1985] 74. o.)

azt az adott piac szereplői számára egyenlő mértékben áll rendelkezésre, előnyeit pedig mindenki egyaránt élvez. A versengés által okozott externális hatások miatt előfordulhat, hogy a társadalmilag optimális mennyiséghez képest a verseny túlzottan gyenge lesz. Egyéni szinten például a keresleti oldal minden szereplője jobban jár a kínálati oldali versengés fokozódásával (alacsonyabb árakkal szembesülnek). Ennek ellenére – mivel túl nagy csoportot alkotnak – előfordulhat, hogy nem képesek hatékonyan megszervezni érdekeik védelmét a közös jószág előállításában (Olson [1997]). Egyénileg senkinek sem éri meg a verseny kikényszerítésével „bajlódni”, így végül a potyautas magatartásnak köszönhetően ez nem is fog megtörténni.

A versenyszabályozás tehát magyarázható piaci kudarcok létezésével, a szabályozás normatív elmélete azonban nem kezeli endogén módon a „félresikerült” próbálkozásokat. Az intézkedés célját nem teljesítő eredmény okaira nem kapunk következetes választ. Ha egy intézkedés nem járult hozzá a jólét növekedéséhez, annak külső oka van: az elérni kívánt célnak (például a nemzeti érdek vámokkal vagy kvótákkal való védelmének) ára van, nem jól mérték fel az eredeti helyzetet (nem sikerült felderíteni bizonyos rejtett információkat), vagy a szabályozók szándékaik ellenére rossz döntést hoztak (Stigler [1971] 3. o.).

Vizsgálatok kimutatták, hogy a szabályozás jelenléte adott iparágban nincs szoros pozitív kapcsolatban a külső gazdasági hatások jelenlétével vagy a monopolisztikus piacszerkezettel (Posner [1974] 336. o.). A hibákat azonban nem lehet egyértelműen a bürokrácia számlájára írni. Nincs kielégítő magyarázat arra nézve, miért lenne egy hivatal önmagában véve kevésbé hatékony, mint bármely más szervezet. A hatóság rossz híre sem vezetőinek, sem munkatársainak nem kedvez, ráadásul a kormányzati erőforrásokért is versenyezniük kell, így van motiváció, hogy jól dolgozzanak. Ugyan a hivatal „monopolista”, arra sincs bizonyíték, hogy egy monopólium dolgozói alapvetően „lustábbak” lennének más szervezetek munkatársainál (uo. 338–339. o.). Az anomáliákra való tekintettel érdemes lehet más szemszögből is megvizsgálni a versenyszabályozás szerepét.

A közösségi választások elmélete (*public choice theory*) az önérdékkövető magatartás kiterjesztése nem piaci körülmények (például az állami szféra döntéseinek) vizsgálatára (Tollison [1985]). Kiindulópontja, hogy az emberek – piaci körülmények között tapasztalható – viselkedése alapvetően nem fog megváltozni, ha nem piaci környezetben tevékenykednek, csak ösztönzőik (a „játékszabályok”) változnak. A szabályozói döntések legtöbbször politikai döntések is egyben. Emiatt nem indokolt azt feltételezni, hogy a szabályozási típusú döntések kevésbé lennének kitéve a különböző érdekcsoportok befolyásolási kísérleteinek (Delorme és szerzőtársai [1997] 319. o.). Stigler [1971] a szabályozás kialakulását nem a piaci kudarcokra adott állami válaszként, hanem a kereslet és kínálat alakulásán keresztül próbálja megragadni. Abból a feltételezésből indul ki, hogy az egyes iparágakban kialakuló helyzetek nem véletlen következmények, az eredmény mindig racionális cselekedetekből jön létre. Az állam rendelkezik valamivel, amivel a többi gazdasági szereplő nem: döntései

mögött kikényszerítő erő áll. A szabályozás iránti kereslet mozgatója a közösségi erőforrásokból való részesedés lehetősége, az állami közreműködéssel kiaknázható gazdasági előnyök (például a verseny csökkentése az import megnehezítésén keresztül).

Ha létezik versenyhatóság, mely tiltja (és szankcionálja) az olyan viselkedést, mint a piaci erőfölénnyel való visszaélés vagy a túlságosan alacsony (kiszorító) árazás, az pozitív értékkel is bírhat egy iparág számára. A szabályozás hatása lényeges vonásaiban megegyezik a kartellalkotás hatásaival (például az árak versenyzői szint fölé emelkedése a belépés korlátozása miatt), az iparág vállalatai számára tehát helyettesítő terméknek tekinthetők. Peltzman formalizált modelljéből az is kiderül, hogy nem tökéletes helyettesítők: az „állam által szervezett kartell” ugyanis kisebb haszonnal jár az egyes vállalatok számára, mint a „szabadpiaci kartell” (*Peltzman* [1976] 11. o.). Azt várjuk, hogy ott lesz nagyobb igény a szabályozás iránt, ahol a kartellalkotás költségei magasak. A szabályozás befolyásolásának sikeressége az iparág szakpolitikai befolyásolási képességétől is függ, ami nem feltétlenül esik egybe a kartellezés magas költségeivel – ezek a tényezők együttesen alakítják a szabályozás iránti tényleges keresletet. A szabályozás többnyire közjósággá válik az iparág vállalatai számára, így az érte folyó lobbizás során a potyautas-probléma is jelentkezik.⁵ A lobbizás valószínűleg annál sikeresebb lesz, minél közelebb állnak egymáshoz a vállalatok érdekei (lásd még *Olson* [1997]). Általában a vállalatok és a fogyasztók meghatározott csoportjai együtt befolyásolják a szabályozást. Nem egyértelmű tehát, hogyan függ össze az iparági méret, az alkalmazottak létszáma és a szabályozás valószínűsége (*Posner* [1974] 344–346. o.).

Nehéz megállapítani, hogy végül ténylegesen melyik iparág profitál egy intézkedés bevezetéséből, és melyik „szenvet” tőle. Nincs egyértelmű bizonyíték bármely elmélet alátámasztására, és olyan sem, amelyik kizárná bizonyos elgondolások érvényességét (uo. 354.). A problémát jól illusztrálják azok a próbálkozások, amelyek az Egyesült Államokban 1890-ben bevezetett Sherman-törvény (*Sherman Antitrust Act*) hatását vizsgálták, és többnyire egymással ellentétes következtetésekre jutottak. Az egyes nézőpontok összefoglalását lásd *Delorme és szerzőtársai* [1997] (317–319. o.). A szerzők például kilenc különböző iparág termelési adatait hasonlították össze, amelyek akkoriban kartellágazatoknak számítottak. Azt találták, hogy a relatív árak (az iparág árai osztva a nagykereskedelmi árindekszel) 1890 után egy ágazatban csökkentek, kettőben növekedtek, a többi esetben pedig nem volt szignifikáns az eltérés. Ez arra enged következtetni, hogy a Sherman-törvény az elfogadását követő években nem volt hatással az iparágak működésére (esetleg nem is volt szükség bevezetésére), vagy betartását nem kényszerítették ki (uo. 331. o.). A relatív kibocsátás mindkét időszakban növekedett, de a törvény bevezetését követően kevésbé, mint azelőtt. Ezt okozhatta a túlságosan széles körű szabályozás

⁵ Nem egyértelmű azonban, hogy a csoportlétszámmal a lobbiköltségek is növekednének (*Peltzman* [1976] 18. o.).

(mely a hatékonyan működő vállalatokat is sújtotta), de az is lehet, hogy a törvény bevezetése olyan vállalat-összeolvadási hullámot indított el, amely végül a verseny csökkenéséhez vezetett (uo.).

A fentiek alapján a Sherman-törvénnyel kapcsolatos vizsgálatok eredményei inkább a szabályozás érdekcsoport-elméletét látszanak megerősíteni, a feltárt „bizonyítékok” azonban messze nem egyértelműek. 1890-ben például jelentős vámemelésre került sor a McKinley-törvény keretében, amely akkor is kompenzálhatta a vállaltokat, ha a Sherman-törvény hátrányosan érintette volna őket. Sokak szerint a Sherman-törvényt 1897-ig alig tartatták be, ami ismét kétségbe vonja a következtetések érvényességét (uo. 325., 330. o.).

A példa kiválóan demonstrálja a „bizonyítékgyűjtés” nehézségeit bármely elmélet kapcsán. Gondolhatjuk azt, hogy az a jobb elmélet, amelynek nagyobb a gyakorlati jelentősége, empirikusan jobban magyarázza a világ jelenségeit, de ettől még nem lesz könnyebb eldönteni, melyik is ez az elmélet. Csak annyit tehetünk, hogy megpróbáljuk egyik vagy másik teóriát kiegészíteni, illetve közvetett bizonyítékokat gyűjteni érvényességükre vonatkozóan. A vita messze nincs lezárva, az újabb és újabb bizonyítékok keresése pedig izgalmas problémákra világít rá.

A következőkben egy olyan modellt mutatunk be, amely inkább a szabályozás érdekcsoport-elméletét látszik alátámasztani. Kiindulópontunk egy oligopolisztikus szerkezetű piac, ahol a vállalatok számára adott – ám költséges – a domináns pozíció megszerzésének lehetősége. Megvizsgáljuk, milyen helyzethez vezethet egy ilyen szituáció, majd összehasonlítjuk azzal az esettel, amikor ugyanebben a helyzetben versenyszabályozás is létezik. Ily módon azonosíthatjuk a versenyszabályozás tényleges szerepét, és megvizsgálhatjuk jelentőségét a vállalatokra (és a kialakuló piacszerkezetre) nézve.

A VERSENYSZABÁLYOZÁS BEVEZETÉSÉNEK MODELLJE

Tekintsünk egy piacot, ahol n számú, közel egyforma vállalat működik, amelyek azonos (vagy nagyon közeli helyettesítő) terméket állítanak elő. Tegyük fel, hogy lehetőség nyílik növelni a piaci részesedést valamilyen C ($C > 0$) költség árán. A költség lehet például valamilyen technológiai újításra fordított kiadás, újfajta marketingmódszerek alkalmazása vagy bármi más, amitől a vállalat költségelőny szerzését vagy az eladások növelését reméli. Az egyszerűség kedvéért ezekre a lehetőségekre a továbbiakban „újításként” hivatkozunk. Az újítás lényege, hogy lehetővé teszi az adott vállalat számára, hogy többletprofitra tegyen szert a versenytársaihoz képest. Minél többen élnek azonban ezzel a lehetőséggel, a megszerzett versenyelőny annál kisebb lesz (szélsőséges esetben, ha mindenki újít, akkor a piaci részesedések nem változnak). Tehát minden vállalat dönt, hogy költ-e C -t az újításra, és így esélyessé válik az eddigi π_1 -nél magasabb, π_2 profitot szerezni, vagy nem költ, ekkor viszont

legjobb esetben is csak a korábbi profitját realizálhatja. (Aki újítanak, azok jellemzően a nem újítók kárára fognak növekedni. Így az utóbbiak – bár nem feltétlenül szorulnak ki a piacról – csak a számviteli értelemben vett „normál profitot” fogják realizálni, mint például egy tökéletes versenypiac vállalatai. Ha senki nem újít, akkor minden profit marad ugyanakkora.) Minél többen újítanak, annál kisebb az újítással nyerhető többletprofit, azaz ha x számú vállalat dönt úgy, hogy fejleszt, akkor a várható profit $(1/x)\pi_2$. A vállalatok egyformák, így mindegyik ugyanazzal a döntési problémával szembesül. Adott vállalat akkor szán C -t újításra, ha a várható nyereség pozitív, azaz $(1/x)\pi_2 \geq C$. Tehát annál többen fognak beszállni a nagyobb piaci részesedésért folytatott versengésbe (annál nagyobb valószínűséggel száll be adott vállalat), minél nagyobb az elérhető nyereség az érte feláldozandó összeghez képest. A versengés végül is addig fokozódik, amíg a várható profit nullára csökken. (Amíg a várható profit pozitív, megéri beszállni, mert aki nem újít, az veszít a jelenlegi profitjából.) Ilyen a versengés logikája (lásd például a tökéletes verseny modelljét).

Stucke [2013] további példákat is hoz, amikor a versengés eleinte a pozitív nyereség megszerzéséről szól, majd átfordul veszteségkerülésbe, és a szabályoktól függetlenül szinte vég nélkül folytatódhat. A legismertebb ilyen helyzet talán a dollárárverés esete (lásd még *Shubik* [1971], *Bazerman* [2006] 86. o.), amikor valamekkora összegű bankjegyet, például egy húszdollárost árvereznek el úgy, hogy nemcsak a nyertes fizet érte, hanem az előző érvényes ajánlatot tevő is ki kell fizesse a saját licitjét. A gyakorlat azt mutatja, a licitálás jóval 20 dollár fölött is folytatódhat, mivel mindenki el akarja kerülni, hogy ő legyen a második.

Bazerman [2006] (87. o.) és *Stucke* [2013] (179. o.) hasonló helyzetként említi például a vállalatfelvásárlásokat. Tegyük fel, hogy A és B vállalat versenytársak, akiknek lehetőségük nyílik felvásárolni C vállalatot. A C feletti irányítás megszerzése mindkettőjük számára stratégiai fontosságú. Ha sikerül, azzal sokat nyerhetnek, de ha a versenytársuk szerzi meg, azzal veszíteni fognak (C lehet például egy harmadik versenytárs, egy fontos vevő vagy beszállító). Így végül a veszteség elkerülése érdekében jóval többet is hajlandók kifizetni C -ért, mint amennyivel a vállalat-összeolvadás növelni fogja A vagy B értékét (*Stucke* [2013] 179. o.). Létezik tehát „irracionális versengés” (*Bazerman* [2006] 90.), amikor a felek olyan helyzetben találják magukat, hogy annak ellenére, hogy egyéni szinten az egyes lépéseik racionálisak (mint például egy következő licit a dollárárverésben), a folyamat várható eredménye mindkét fél számára kedvezőtlen (ha túllicitálják a „tétet”, azzal legfeljebb az árverező nyerhet). A helyzet valójában csapda, amit csak úgy lehet elkerülni, ha egyáltalán nem tesznek ajánlatot, ez azonban csak ritkán sikerül (*Bazerman* [2006] 87.) hoz ilyen példákat is).

Hasonló versenyhelyzetek kialakulása nem ismeretlen a menedzsmentirodalomban. *Graf és szerzőtársai* [2012] a problémát úgy értelmezik, hogy a vállalat pozíciójának középpontba állítása (végső soron az irigység) visz olyan torzítást a menedzseri döntésekbe, ami miatt nem tudják elkerülni a csapdát. A vállalatvezetők ugyanis gyakran nem azt nézik, hogy adott helyzetben melyik alternatíva a legjövö-

delmezőbb a saját cégük számára, hanem azt, hogy másokhoz (például a legnagyobb versenytárshoz) képest hogyan kerülhetnek kedvezőbb helyzetbe. Sőt, *Arnett–Hunt* [2002] arra hívja fel a figyelmet, hogy az irracionális versengés hajtóereje gyakran a versenytárs legyőzése bármilyen áron, aminek következtében a felek készek a saját profitjukat is feláldozni, ha a másik félének kárt okozhatnak. A jelenség nem általános, de nagyon gyakori. Különböző kísérletekben az alanyok 46–60 százaléka választott olyan árazási sémát, amely a saját vállalatának kisebb profitot biztosított, mint a többi lehetséges változat, de a versenytársnak nagyobb veszteséget okozott (280. o.) Így fordulhatnak tehát elő (racionálisan) megmagyarázhatatlan árháborúk, túlárazott vállalatfelvásárlások vagy olyan esetek, amikor a versenytársak annak ellenére sem hajlandók együttműködni, hogy az kölcsönösen előnyös lenne.

A továbbiakban olyan piacokkal foglalkozunk, ahol a fenti probléma fennáll, azaz a π_2/C arány elég nagy ahhoz, hogy egyensúlyban minden vállalat pozitív valószínűséggel költsön újításra, így végül a versengés várhatóan mindegyikük profitját felemésztí. Tegyük fel, hogy egy ilyen iparág a versenyhatóság felügyelete alá kerül. A hivatal az erőfölénnyel való visszaélés, a kizorító árazás, a tisztességtelen piaci magatartás vagy a fogyasztók megtévesztésének felderítésével és büntetésével, valamint a vállalat-összeolvadások ellenőrzésével próbálja elérni, hogy az egyre nagyobb piaci részesedés megszerzésére törekvő vállalat ne használhasson ki bármilyen lehetőséget profitja növelésére. Kérdés, hogy a tisztességes verseny feltételeinek biztosítása mikor tekinthető értéknek a vállalatok szempontjából? Milyen körülmények között jelent ez számukra olyan szolgáltatást, amelyért fizetni is hajlandók volnának?

A következőkben megmutatjuk, bizonyos feltételek teljesülése esetén a vállalatoknak érdeke a megfelelően működő versenyszabályozás léte, és ezért hajlandók akár nyereségük egy részét is feláldozni. Látni fogjuk, hogy a versenyhivatal vállalatokat korlátozó tevékenysége egyáltalán nem „szükséges rossz” a piaci szereplők szemében, hanem piaci értéket jelentő szolgáltatás. A hatóság működése révén az elérhető domináns pozícióban várható profit ugyanis oly mértékben lecsökken, hogy nem kezdenek élénk versengésbe; így az eredeti oligopolista piacszerkezet konzerválódik.

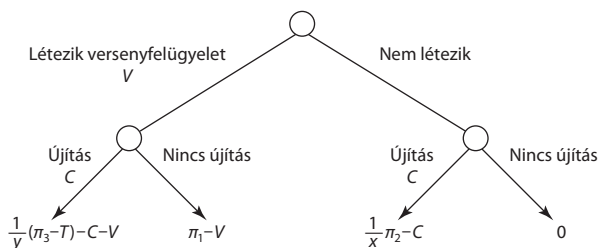
Tegyük fel, hogy a vállalatok nemcsak arról dönthetnek, hogy a nagyobb piaci részesedés megszerzéséért szánjanak-e C költséget újításra, hanem arról is, támogatják-e a versenyhivatal létrehozását. Utóbbi cél eléréséhez az iparág részéről éppen nV nagyságú hozzájárulásra lenne szükség. Mivel a vállalatok azonosak, mindenkinek V -vel éri meg támogatni a hivatal létrehozását.⁶

⁶ Pontosabban, ha megéri létrehozni a hivatalt, akkor senkinek nem éri meg V -nél nagyobb összeggel támogatni. Ha ugyanis egyéni szinten megéri V -t áldozni erre, akkor minden vállalatnak ugyanúgy megéri. Ha mindenki belead V -t, akkor éppen létre is jön a hivatal. Ennél többet senki nem fog rászánni, mert azzal ő maga nem járna jobban, csak másoknak kedvezne (nem tudja kizárni őket a „fogyasztásból”). Hasonlóképpen, ha megéri V -t adni (létrehozni a hivatalt V egyéni költségen), akkor nem éri meg ennél kevesebbet, mert a többiek nem fognak többet adni, nV -nél kevesebből pedig nem jön létre a szervezet.

A helyzetből adódóan kétféle kimenet valósulhat meg: 1. egyéni szinten megéri V -t költeni a versenyhatóságra, ezért mindenki támogatja a hatóságot, ami létrejön, tevékenységével növelve a domináns pozíció elérésének költségeit, vagy 2. nem éri meg a támogatás, így a hivatal nem jön létre.

A továbbiakban a kérdést leegyszerűsítjük arra, hogy minden vállalat azonos $V < \pi_1$ összeg felajánlásáról dönt, ahol π_1 az újítás előtti, oligopóliumban elérhető profit. Először minden vállalat dönt, hozzájáruljon-e V -vel a versenyhatóság fenntartásához. Ha nem járul hozzá, nem lesz versenyhatóság, profitja pedig aszerint alakul, hányan költöttek újításra. Ha hozzájárul, a hatóság létrejön, de az elérhető profit mindenképpen csökken V -vel. Ekkor ismét dönthet, áldoz-e C költséget újításra a nagyobb piaci részesedés megszerzése érdekében, vagy sem. Ha nem, akkor a megszerezhető legnagyobb haszon $\pi_1 - V$ lesz. Ha belefog a fejlesztésbe, akkor viszont számítania kell a versenyhatóság közbelépésére, amikor megpróbálja növelni piaci részesedését. A versenyhatóság tehát úgy működik, hogy aki mások kárára próbál növekedni,⁷ azt T mértékű bírsággal sújtja.⁸ A várható profit így ebben az esetben $(1/y)(\pi_3 - T) - C - V$, ahol y a versenyhivatal működése mellett újítók számát, π_3 pedig az újítással elérhető profitot jelöli.

A vállalat döntési lehetőségeit az 1. ábrával szemléltethetjük.



1. ÁBRA • A vállalat döntési fája

Melyik lehetőséget fogják választani? Ehhez meg kell vizsgálnunk, fejleszt-e a vállalat az egyes részjátékokban (amikor van versenyhivatal, és amikor nincs), majd hogy ezek közül melyik eset kedvezőbb számára. Ha nem támogatja a versenyhatóságot, akkor a már tárgyalt helyzet áll elő, vagyis a vállalatnak $\pi_2/(nC)$ valószínűséggel érdemes C -t áldoznia újításra. A versenyhivatalt jól működőnek nevezzük, ha arra

⁷ Nem szükséges, hogy a profit növelésének alapja π_1 tisztességtelen gyakorlat legyen, elegendő, ha a hatóság nemkívánatosnak (például túlzó árazásnak) tudja minősíteni.

⁸ A versenyhatóság működése a $T(V)$ összefüggéssel adható meg, ahol $\partial T(V)/\partial V > 0$, azaz minél jobban támogatja az iparág a versenyhivatalt, annál inkább képes növelni a domináns pozíció megszerzésének költségeit. Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy a támogatást pénzben nyújtják, a valóságban ez azonban más segítség is lehet, például a hivatal tájékoztatása a versenytársak tervezett lépéseiről vagy kapcsolataik felhasználása a hivatali ügyek elősegítésére.

törekszik, hogy a domináns vállalat várható profitját a leleplezés és a bírságolás által $\pi_1 - V$ alá csökkentse, és így elvegye a vállalatok kedvét a nagyobb piaci részesedésért folytatott harctól. Jól működő versenyhatóság mellett tehát a „nincs újítás” lesz a domináns stratégia (egyensúlyban $\pi_3 - T < \pi_1 + C$ és $y < 1$).

Mikor támogatja egy vállalat a hatóság létrehozását? Természetesen akkor, ha a működése mellett elérhető profit magasabb, mint az a másik esetben várható. Mivel jól működő hatóság esetén a vállalatok nem újítanak, hatóság nélkül viszont igen, a támogatás feltétele:

$$\frac{1}{x} \pi_2 - C < \pi_1 - V.$$

A vállalatok csak profitjuk egy részét hajlandók a hivatalra áldozni, így az egyenlőtlenség jobb oldala biztosan pozitív. A bal oldali kifejezés várható értéke ezzel szemben nulla lesz.⁹ *Ez pedig azt jelenti, hogy a jól működő versenyhivatalra érdemes áldozni a vállalatoknak, mivel megóvják őket a versengéstől, amit a még nagyobb profitért folytatnának.*

A FELTÉTELEK TELJESÜLÉSE

Az előbbi következtetések két fontos feltétel teljesülése esetén állják meg a helyüket. Egyrészt olyan iparágról legyen szó, ahol megfelelő ösztönzők vannak jelen ahhoz, hogy a „szabad” verseny végül feleméssze a profitokat. Másrészt a versenyhivatalnak jól működőnek kell lennie, azaz olyan körülményeket kell teremtenie, hogy a vállalatok szempontjából „káros” verseny ne legyen vonzó alternatíva a *status quo*-hoz képest. A továbbiakban közelebbről is megvizsgáljuk, mi szükséges e két feltétel teljesüléséhez.

Piacszerkezet

Ha a vállalatok összefognának, elkerülhetnék a fent leírt élénk versenyhelyzetet. Ehhez természetesen ellenőrizniük kellene tudni egymás lépéseit és büntetni azt, aki eltér a megállapodástól. Olyan ipágagról lehet szó tehát, ahol a piaci körülmények nem kedvezőek a kartell létrehozásához vagy fenntartásához.

A közgazdasági irodalom alapján a vállalatok közötti összejátszás annál nehezebb, minél több szereplős a piac, minél alacsonyabbak a belépési korlátok, minél kevesebb a kihasználatlan kapacitás, minél nehezebb raktározni az adott árut, minél nagyobb a magáninformációk szerepe, minél nagyobbak a különbségek a versenytársak között a termelési költségekben és a termék minőségében, valamint ha a keresleti oldalon nagy méretű, erős vevők állnak (Grout–Sonderegger [2005] 2–3. o.). Ezek közül a feltételek közül minél több teljesül, annál valószínűbb, hogy olyan piacról van szó, amely esetében ténylegesen szükséges a versenyhatóság működése.

⁹ A valószínűségi magatartás miatt x a π_2/C körül ingadozik, de várhatóan $x = \pi_2/C$.

A versenyhatóság szerepe

Vizsgáljuk meg más szempontból is, mit tesz tulajdonképpen a jól működő versenyhatóság. A versenytörvény betartása feletti őrködés, az erőfölénnyel való visszaélés, a tisztességtelen piaci magatartás vagy a fogyasztók megtévesztésének tiltása révén hihető fenyegetést jelent a piaci szereplők számára. Ha valakinek lehetősége nyílna domináns szereplővé válni, akkor sem tehetné meg költségmentesen: versenyhatósági vizsgálatokkal és nagy összegű bírságokkal kellene számolnia. Fontos kiemelni, hogy csak jól működő versenyhatóságot érdemes támogatni, tehát olyat, amely szükség esetén be tudja váltani fenyegetéseit.

Miért lesz a versenyhivatal jól működő? Egyrészt mert modellünkben tökéletes az információáramlás. A hatóság tökéletesen ismeri a piacot és a vállalatokat, tehát tudja, mekkora bírságot kell kiszabnia ahhoz, hogy az megfelelő visszatartó erőt jelentsen a piaci szereplők számára. Másrészt a vállalatoknak érdeke a hivatal hatékony működése (valós visszatartó erő létrehozása). Csak arra akarnak költeni, ami működni is fog, így mindent megtesznek, hogy amire pénzt adnak, az működjön is.

A hihető fenyegetésnek köszönhetően nem éri meg nagyobb versenybe kezdeni a nagyobb piaci részesedés reményében, és ezért minden marad a régiben. Észre kell vennünk, hogy jelen esetben a versenyhatóság úgy működik, mintha „kartellmegállapodást” tartatna be a vállalatok között. Természetesen nem a szó eredeti értelmében vett kartellról beszélünk. Ki nem mondott megállapodásról van szó, amelyet a szereplők egymás között nem tudnának kikényszeríteni. Felbérelnek tehát egy „szolgáltatót”, amelynek az a feladata, hogy bármely szereplővel szemben fenntartsa azt az – egy vállalat számára túlságosan nagy költséggel járó – fenyegetést, ami elriasztja őket a versengéstől akkor is, ha lenne lehetőségük a domináns pozíció megszerzésére. Ily módon közösen, külső közreműködéssel érik el a megállapodás betartatását, ami azért is előnyös, mert megosztja a terhet az iparág vállalatai között.

A versenyhatóság működését felfoghatjuk egyfajta biztosításként is. Adott biztosítási díj (V) fejében a vállalat ígéretet kap arra, hogy káresemény (valaki a többiek kárára próbál növekedni) bekövetkeztekor a hivatal intézkedik, és letöri az illető törekvéseit.

A jól működő versenyhivatal ezzel egyidőben a vele szemben (nem a vállalatok részéről) támasztott követelményeket is teljesíti: a verseny fenntartását szolgálja, fennmaradását kényszeríti ki. Mindez magyarázatot adhat a versenyhivatalok általános elfogadottságára: tevékenységükkel mindenki jól jár, a fogyasztók és az iparág egyaránt.

Eredményeink ezen a ponton összeegyeztethetők a szabályozás normatív elméletével, ennek ellenére sokkal inkább az érdekcsoport-elméletet látszanak megerősíteni. A modell keretei között létezik olyan csoport (az iparág vállalatai), amelynek érdekében áll anyagi hozzájárulás révén is létrehozni a versenyhivatalt, azaz a versenyszabályozás iránt fizetőképes kereslet mutatkozik.

A modellből levonható következtetések ellenőrzéséhez szükség van tényleges versenyhatósági esetek vizsgálatára. A következő fejezetben megmutatjuk, hogy mely iparágakkal foglalkozik legtöbbet a brit és a holland versenyhivatal, illetve áttekintjük, a különböző szabályozásméletek alapján melyekkel kellene foglalkozniuk. Ezáltal rávilágíthatunk, melyik elmélet áll nagyobb összhangban a gyakorlattal.

EREDMÉNYEINK AZ ADATOK TÜKRÉBEN

Megmutattuk, hogy létezhetnek iparágak, amelyek számára a versenyhatóság működése kifejezetten előnyös, piaci értéket jelentő szolgáltatás. Ahhoz azonban, hogy megállapíthassuk, modellünk valóban alkalmas-e az állami szabályozás szerepével kapcsolatos bármelyik elmélet alátámasztására, meg kell vizsgálnunk, mennyire áll összhangban a tapasztalatokkal.

Modellünk alapján egyrészt azt várjuk, hogy a versenyhatóságok – legalábbis eseteik többségében – olyan piacokkal foglalkoznak, ahol a piaci körülmények valamilyen nem kedveznek a kartell létrehozásának vagy fenntartásának. Másrészt feltételezhetjük, hogy a versenyhatóságok kartellekkel és versenykorlátozásokkal kapcsolatos eseteit vizsgálva (néhány kivételt leszámítva) ugyanazon piacok szereplői fognak vissza-visszatérni.

A következőkben összevetjük a közgazdasági elmélet (szűkebben a piacelmélet, *industrial organization*) által problémásnak gondolt piacokat a versenyhatóságok által ténylegesen vizsgált iparágakkal. Az eredmények tükrében kiderül, valóban azokkal a szektorokkal foglalkoznak-e (legtöbbet) a hatóságok, amelyekről feltételezhető, hogy nem kielégítő a verseny mértéke. Az „igen” válasz inkább a szabályozás normatív elméletét támasztja alá. A „nem” pedig inkább az érdekcsoport-elmélet (és fenti modellünk) elfogadásának kedvez. Modellünk relevanciája és további finomítási lehetőségei szempontjából az is fontos kérdés, hogy milyen közös tulajdonságok jellemzi azokat az ágazatokat, amelyek leginkább igénylik a versenyhivatal figyelmét.

A versenyszempontból kritikus piacok kiszűrésével foglalkozik az *OFT* [2004] tanulmány, melyet az Egyesült Királyság versenyhivatala, az Office of Fair Trading (OFT) számára készítettek. A projekt célja a fogyasztói jólét szempontjából potenciálisan problematikus piacok feltárása volt. A szerzők olyan módszer kifejlesztésére törekedtek, amelynek segítségével mintegy „felülről lefelé” haladva (azaz nem valamely, a piaccal kapcsolatban álló szereplő figyelemfelhívása alapján) állapítható meg, milyen ágazatokban valószínű a fogyasztói jólét csökkenése a versenyt korlátozó körülmények/tevékenységek által. Ezt követően azonosítani tudták a „legrosszabb” helyzetűnek bizonyuló piacokat (*OFT* [2004] 1. o.) A módszer természetesen csak segítségül szolgál ahhoz, hogy megállapítható legyen, mely területekre *kellene* odafigyelnie a hivatalnak a különböző piacelméleti megfontolások alapján. Amennyiben

találunk is olyan szektort, amellyel a versenyhivatal eddig tipikusan nem foglalkozott, még nem jelenti azt, hogy beavatkozásával növekedne a jólét (uo. 2. o.).

A szerzők különböző, a verseny elégtelen voltát jelző indikátorokhoz (például belépési korlátok, alacsony termelékenység, magas piaci koncentráció stb.) rendelt jelzőszámok alapján rangsorolták az iparágakat (az adatok az Egyesült Királyságra vonatkoznak). Az ágazatokat a UK SIC¹⁰ négy számjegyig (szakágazatok) terjedő besorolása alapján különítették el. 515 szakágazatot vizsgáltak, de még ez a viszonylag nagy szám sem elegendő ahhoz, hogy a kategóriák egyértelműen megfeleltethetők legyenek egyetlen (releváns) piacnak. A különböző alapanyagokból (fém, fa, műanyag stb.) készült közeli helyettesítő termékek könnyen kaphatnak eltérő ágazati besorolást, míg olyan kategóriák, mint a „telekommunikáció” vagy a „csővezetékes szállítás” a verseny szempontjából nyilvánvalóan nem csak egy-egy piacot testesítenek meg (OFT [2004] 5. o.) Az iparágak összesített rangsora nyolc mutatószám felhasználásával készült (11–25., 28. o.). A mutatószámok a következők voltak:

1. lemorzsolódási arány: a piacra belépő és onnan kilépő összes vállalat száma osztva a piacon lévő vállalatok számával (adónyilvántartás alapján, 2001. évi adatok);
2. költséghátrány-hányados: az egy munkásra jutó hozzáadott érték az összes forgalom 50 százalékát adó legkisebb vállalatoknál osztva az egy munkásra jutó hozzáadott értékkel a forgalom 50 százalékát adó legnagyobb vállalatoknál (1998–2002 évek átlaga);
3. munkatermelékenység (évi átlagos változás, 1998–2002);
4. teljes tényezőtermelékenység (évi átlagos változás, 1998–2002);
5. C3 koncentrációs hányados (átlag, 1998–2002);
6. koncentráció ingadozása (C3 relatív szórása, 1998–2002);
7. jövedelmezőség: a lekötött tőke megtérülése (ROCE) és a tőkeköltség közötti átlagos különbség (1999–2002);
8. importarány (az import átlagos aránya a belföldi termeléshez viszonyítva, 1998–2002).

A tanulmány készítői a mutatók súlyozását Borda-módszerrel végezték, az egyes mutatószámokhoz a szerzők által tetszőlegesen választott súlyokat rendelve (31. o.). A 15 „legkritikusabb” ágazat között olyanok szerepelnek, mint az illatszer-kiskereskedelem, a dohányáru-nagykereskedelem, az építőipari, bányászati gépek nagykereskedelme, a cukorgyártás, a könyv-, újság-, és papíráru-kiskereskedelem, a pékáru- és édesség-kiskereskedelem, a gyógyszer-kiskereskedelem vagy az elektromos háztartási cikkek javítása [a teljes listát lásd a *Függelék A*) részében]. A közgazdasági elmélet tehát azt sugallja, hogy az előbbi szakágazatokban várható leginkább a piaci verseny korlátozására irányuló magatartás. Amennyiben a szabályozás a jólét növelésére irányul, a versenyhatóság ezekkel a piacokkal fog gyakran foglalkozni.

¹⁰ Standard Industry Classification, a brit tevékenységi osztályozási rendszer (lásd ONS [2003]).

Ha áttekintjük, milyen ügyekkel foglalkozott a gyakorlatban az OFT az előbb vizsgált időszakban, azt látjuk, hogy a hatóság többször foglalkozott a tetőszerkezet-építési piaccal (több millió font bírságot szabtak ki összesen), a hírlapkiadással, a közúti közlekedéssel, a televíziós műsorszolgáltatással és a játék-nagykereskedelemmel [a teljes listát lásd a *Függelék B*) részében]. A 15 legrosszabbnak jósolt szakágazat közül azonban az OFT által kiemelt ügyek csak a szárazföldi személyszállítást (7. hely), a papíráru-kereskedelmet (8. hely), valamint a fogadásokat (11. hely) érintik.

Néhány évvel később a holland versenyhatóság (*Nederlandse Mededingingsautoriteit, NMa*) is kifejlesztett a problémás piacok azonosítására szolgáló – az OFT [2004] tanulmányhoz hasonló – „felülről lefelé” megközelítésű indexszámot (*competition index, CI*). Kilenc indikátort választottak ki, amelyek alapján a verseny elégtelenségére lehet következtetni (*Petit* [2012] 20–22. o.). Az indikátorok a következők:

1. szakmai szervezetek száma az iparágon belül,
2. hazai árak az EU-s árakhoz viszonyítva,
3. Herfindahl–Hirschman-index,
4. vállalatok száma az iparágban,
5. importarány,
6. piaci növekedés,
7. lemorzsolódási arány,
8. túlélési arány,
9. K+F-kiadások.

A rangsorolással kapcsolatos problémák kiküszöbölése érdekében az egyes mutatószámokat először $[0, 1]$ skálájúvá transzformálják, és ezek súlyozott összege adja a CI-t. Azért, hogy az önkényesen választott súlyok szerepét enyhíteni lehessen, Petit három különböző súlyozást is megvizsgált (uo. 32. o.), de az eredmények nem különböztek szignifikánsan egymástól. A holland tevékenységi osztályozási rendszer 4 számjegyű felosztásában szereplő 502 szakágazat adatai¹¹ alapján a 15 legkritikusabb ágazat között szerepel például a malátagyártás, mézgyártás, vas-, acél-, vas-ötvözet-alapanyag gyártása, gipszgyártás, üdítőital, ásványvíz gyártása, sörgyártás, vasúti szállítás, hajókölcsönzés, és a cementgyártás [a teljes listát lásd a *Függelék C*) részében].

Az NMa 2008–2011 közötti ügyeit áttekintve kiderül, hogy a hivatal többször foglalkozott az építőiparral, az optikai szálás hálózatokkal (távközlés), az iparivíz-szolgáltatással, a vasútpálya-használattal, a földgáz-nagykereskedelemmel, a hírlapkiadással, a szupermarketek piacával, a helyközi tömegközlekedéssel és az otthoni ápolási szolgáltatásokkal [a teljes listát lásd a *Függelék D*) részében]. A 15 legrosszabbnak jósolt szakágazat közül azonban csak az üdítőital-gyártás (6. hely), a sörgyártás (7. hely),

¹¹ Az adatok a 2008. évre vonatkoznak, kivéve a szakmai szervezetek számát (2010-es adat).

a vasúti szállítás (8. hely), valamint a postai szolgáltatások (15. hely) szerepeltek négy év alatt – egy-egy ügy erejéig. Ahhoz képest, hogy a *CI* kidolgozását az vezérelte, hogy a holland versenyhivatal jobban odafigyelhessen a „kartellgyanús” ágazatokra, a problémásként azonosított piacoknak csak töredékével foglalkoztak (uo. 8. o.).

Az eredmények alapján megállapítható, hogy az elmélet által versenyszempontból kritikusnak minősített ágazatok közül csak kevés található mind a brit, mind a holland versenyhivatal „ügyfelei” között. A hatóságok nem ugyanazokra a piacokra helyezik a hangsúlyt, amelyeket különböző elméleti konstrukciók alapján (piaci koncentráció, költséghátrány-hányados, munkatermelékenységi mutató stb.) az optimálistól eltérően működnek. Ez az eredmény az állami szabályozás érdekcsoport-elméletét látszik alátámasztani.

Azt is megállapíthatjuk, hogy léteznek olyan piacok, amelyekkel a versenyhivatalok „rendszeresen” (a vizsgált évek alatt többször is) foglalkoztak. Valószínűsíthetjük, hogy ezeknek az ágazatoknak olyan közös jellemzőik vannak, amelyek szükségessé tehetik a versenyhivatali közreműködést, például folyamatosan büntetnie kell a versenykorlátozással nagyobb piaci hatalomra törekvő versenytársakat. Alapos vizsgálatok (ágazatok tanulmányozása, piacok részletes feltérképezése stb.) segítségével lehetséges volna a közös jellegzetességek feltárása, majd a tanulmányunkban vázolt modell finomítása és újbóli tesztelése. Erre a lépésre erőforrásaink szűkössége miatt egyelőre nem teszünk kísérletet.

Következtetéseinket természetesen kellő elővigyázatossággal kell kezelni. Az általunk vizsgált gyakorlat csak kettő a világ sok szabályozási rendszere közül. Bár úgy véljük, ismereteink a szabályozás érdekcsoport-elméletét támasztják alá, nem volna helyes arra következtetnünk, hogy ez minden országban így van, vagy hogy bizonyítékot nyertünk az elmélet igaz voltára vonatkozóan. Az eredmények megbízhatósága szintén vet fel kérdéseket: a „legrosszabb” ágazatok azonosításához felhasznált adatok hiányossága vagy pontatlansága, az OFT ügyei közül csak bizonyos (kiemelt jelentőségű) esetek számbavétele, a szakágazatok nem megfelelő egyezése a releváns piacokkal, az esetek felületes vizsgálata mind-mind gyengíti állításaink erejét.

Elmondhatjuk, hogy a tanulmányunkban vázolt modell következtetése (létezik iparágak, amelyek számára piaci értéket jelent a versenyhivatal működése) az érdekcsoport-elmélet elfogadását támasztja alá. Tapasztalati szinten (a versenyhatóság működése következtében nem fognak monopolizálódni a piacok) azonban nem mond ellent a normatív elméletnek sem. Az empirikus vizsgálódásban kimutatott eltérés (a versenyhivatal nem kimondottan azokra az ágazatokra figyel napi gyakorlatában, amelyeket a közgazdasági elmélet alapján kritikusként azonosíthatunk), alátámasztja az érdekcsoport-elméletet (nem azokkal a piacokkal foglalkozik, ahol vélhetően nagy a jóléti veszteség), és saját modellünket is (egy-egy ágazattal évről évre ismétlődően foglalkozik a hatóság). A mérések bizonytalansága miatt ez az eltérés részben alátámasztja a normatív elméletet is (vannak ágazatok, amelyek a közgazdasági elmélet alapján problémásnak minősülnek, és foglalkozik velük

a versenyhivatal), modellünknek viszont ekkor sem mond ellent. Megállapíthatjuk, hogy modellünk által sikerült egyfajta „bizonyítékot” találni, amely elméleti síkon alátámasztja – mintegy részletezi – a szabályozás érdekcsoport-elméletét, és a tapasztalatoknak sem mond ellent.

ÖSSZEFOGLALÁS

A versenyhatóság – tágabban az állami szabályozás – kialakításának okaira vonatkozóan számos elmélet ismert. Ezek közül kettőt tárgyaltunk: a normatív elméletet (a szabályozó elsődleges célja a társadalmi jólét növelése) és az érdekcsoport-elméletet (a szabályozó önérdékkövetéséből különböző csoportok érdekeit fogja szolgálni). Egyik elmélet elfogadásához vagy elvetéséhez sem áll rendelkezésre elégséges bizonyíték. Annyit tehetünk tehát, hogy vizsgálatokat végzünk egyik vagy másik elmélet alátámasztására.

Tanulmányunkban erre tettünk kísérletet: egy egyszerű szituáció felvázolásától eljutottunk a vállalatok szabályozásban való érdekeltségéig. Modellünkkel megmutattuk, hogy léteznek iparágak, ahol a vállalatoknak érdeke a jól működő versenyhatóság léte, sőt annak finanszírozására is hajlandók. Kiindultunk egy oligopolisztikus szerkezetű piacból, ahol egyensúlyi helyzet áll fenn, és minden szereplő pozitív profittal rendelkezik. Mindenki előtt nyitottá válik a lehetőség, hogy adott összeget újírtásra fordítson, ezáltal esélyt kapjon nagyobb profitot szerezni. Láttuk, hogy szabadpiacon ez a helyzet a nyeresemény mértékétől függő intenzitású harchoz vezet, aminek a végén senki sem nyer, mert a versengés végül felemészti a gazdasági profitot. A szabad verseny alternatívája, hogy létezik versenyhatóság, amely a tiltáson kívül felderíti és bünteti is a tisztességes verseny szabályaival ellentétes magatartást. A vállalatok ezen „szolgáltatásért” cserébe hozzájárulnak a hivatal fenntartásához. Beláttuk, hogy az iparágnak érdemes támogatni egy jól működő versenyhatóságot, amely az általa kiszabott büntetések segítségével „megfékezi” az esetleg monopóliumszerzésre törekvő vállalatokat. A hivatal feladata, hogy szankcióival távol tartsa a szereplőket a domináns pozícióra törekvéstől. El kell érnie, hogy ne legyen érdemes elmozdulni a fennálló egyensúlyi állapotból. Ez az összes szereplőnek előnyös, hiszen profitjuk pozitív (minden bizonnyal sokáig az is maradhat), és a korábbi versenyhelyzetet is sikerül fenntartani.

A modell empirikus teszteléséhez és az alternatív szabályozáselméletek közötti választáshoz megvizsgáltuk az Egyesült Királyság és Hollandia versenyhivatalainak működését. Az *OFT* [2004] és *Petit* [2012] alapján azonosítottunk 15 brit és 15 holland szakágazatot, ahol a közgazdasági elmélet alapján a verseny korlátozása és így a fogyasztói jólét csökkenése várható. Majd listánkat összevetettük a hatóságok által a vizsgálatokat követő három évben tárgyalt esetekkel. Azt tapasztaltuk, hogy a két halmaznak viszonylag kevés közös eleme van, ami inkább az érdekcsoport-

elméletet támasztja alá. Léteznek azonban piacok, amelyekkel vissza-visszatérően foglalkoznak a versenyhivatalok. Ez a tény modellünket erősíti.

Mindezek alapján elmondható, hogy a cikkünkben ismertetett modell alátámasztja a szabályozás érdekcsoport-elméletét, és nem mond ellent a vizsgált adatoknak sem. Finomítása érdekében javasolt a versenyhivatali esetek között sokszor szereplő iparágak további tanulmányozása, ami feltárhatja azokat a közös vonásokat, amelyek alapján adott piac érdekelt lesz a versenyszabályozás fenntartásában.

IRODALOM

- ARNETT, D. B.–HUNT, S. D. [2002]: Competitive irrationality: The influence of moral philosophy. *Business Ethics Quarterly*, Vol. 12. No. 3. 279–304. o.
- BAZERMAN, M. H. [2006]: *Judgment in Managerial Decision Making*. 6. kiadás, John Wiley and Sons, Hoboken, NJ.
- CULLIS, J. G.–JONES, P. R. [2003]: *Közpénzügyek és közösségi döntések*. Aula Kiadó, Budapest.
- DELOORME, C. D. JR.–FRAME, W. S.–KAMERSCHEN, D. R. [1997]: Empirical evidence on a special-interest-group perspective to antitrust. *Public Choice*, Vol. 92. No. 2. 317–335. o.
- DILORRENZO, T. J. [1985]: The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective. *International Review of Law and Economics*. Vol. 5. No. 2. 73–90. o.
- GRAF, L.–KÖNIG, A.–ENDERS, A.–HUNGENBERG, H. [2012]: Debiasing competitive irrationality: How managers can be prevented from trading off absolute for relative profit. *European Management Journal*, Vol. 30. No. 4. 386–403. o.
- GROUT, P. A.–SONDEREGGER, S. [2005]: Predicting cartels. Economic discussion paper, OFT773, Office of Fair Trading, London. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/comp_policy/oft773.pdf.
- OFT [2004]: Empirical indicators for market investigations. Part 1, OFT 749b, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/comp_policy/oft749b.pdf; Part 2. OFT 749c, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/comp_policy/oft749c.pdf.
- OLSON, M. J. [1997]: Egy csoport- és szervezetelmélet. Megjelent: *Olson, M. J.*: A kollektív cselekvés logikája. Osiris Kiadó, Budapest, 13–71. o.
- ONS [2003]: UK Standard Industrial Classification of Economic Activities. <https://www.ons.gov.uk/methodology/classificationsandstandards/ukstandardindustrialclassificationofeconomicactivities/uksicarchive>.
- PELTZMAN, S. [1976]: Toward a More General Theory of Regulation. NBER Working Paper Series, No. 133. <http://www.nber.org/papers/w0133.pdf>
- PETIT, L. [2012]: The Economic Detection Instrument of the Netherlands Competition Authority. The Competition Index. NMa Working Papers, No. 6. <https://www.acm.nl/nl/download/bijlage/?id=8993>.
- POSNER, R. A. [1974]: Theories of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*. Vol. 5. No. 2. 143–170. o.

- SHUBIK, M. [1971]: The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behavior and Escalation. *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 15. No. 1. 109–111. o.
- STIGLER, G. J. [1971]: Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 2. No. 1. 3–21. o.
- STUCKE, M. E. [2013]: Is competition always good? *Journal of Antitrust Enforcement*, Vol. 1. No. 1. 162–197. o.
- TIROLE, J. [2003]: The Theory of Industrial Organization. MIT Press, Cambridge.
- TOLLISON, R. D. [1985]: Public Choice and Antitrust. *Cato Journal*, Vol. 4. No. 3. 905–916. o.

FÜGGELÉK

A) Nem kielégítő piaci verseny gyanúja az Egyesült Királyságban

A versenyszempontból problémás piacok kiszűrésével foglalkozó *OFT* [2004] tanulmány empirikus eredményei alapján az Egyesült Királyságban a következő ágazatok esetében állhat fenn erős gyanú arra vonatkozóan, hogy a piaci verseny nem kielégítő (35–39. o.):

1. nukleáris fűtőanyag gyártása (sok szempont szerint kapott magas helyezést, mindazonáltal erősen szabályozott iparágról van szó),
2. illatszer-kiskereskedelem,
3. dohányáru-nagykereskedelem,
4. egyéb szárazföldi szállítást segítő tevékenység: a szakágazat igen széles spektrumú, a személypályaudvari menetjegy-árusítást, a vasúti infrastruktúra működtetését és a lakókocsik téli tárolását egyaránt tartalmazza,
5. építőipari, bányászati gép nagykereskedelme,
6. cukorgyártás,
7. egyéb szárazföldi személyszállítás,
8. könyv-, újság-, papíráru-kiskereskedelem,
9. pékáru-, édesség-kiskereskedelem,
10. ifjúsági turisztaszállítás-szolgáltatás (kis jövedelmezőségű, változó koncentrációjú, viszonylag kis piacmérettel rendelkező szakágazat),
11. szerencsejáték, fogadás (nagy, jövedelmező, koncentrált szektor, de a lemorzsolódás is meglehetősen nagy),
12. gyógyszer-kiskereskedelem (viszonylag kis piac),
13. egyéb, máshova nem sorolt szerszámgép gyártása (sokféle termék gyártását öleli fel, így több piacot foglal magában),
14. elektromos háztartási cikk javítása (a legjövedelmezőbb szakágazat, a koncentráció is nagy; a többi mutató alapján azonban valószínű, hogy a belépési korlátok nem jelentősek),
15. cukor-, édesség-, pékáru-nagykereskedelem.

B) Az OFT által vizsgált ügyek

A rendelkezésre álló adatok alapján¹² az OFT [2004] vizsgálatot követő években (2002. április 1. – 2005. március 31.)¹³ a következő piacokkal foglalkozott az OFT:

- 2002–2003: játék-nagykereskedelem, televíziós műsorszolgáltatás, gépjárműalkatrész-kereskedelem, hangfelvétel-sokszorosítás (CD-lemezek), élőállat-nagykereskedelem, porcelángyártás.
- 2003–2004: betegápolási szolgáltatás, hírlapkiadás, tetőszerkezet-építés, filmgyártás, tőzsde, biztosítás.
- 2004–2005: fehér rum forgalmazása, tetőszerkezet-építés (két nagyobb eset), közúti közlekedés (autóbusz), televíziós műsorszolgáltatás, lóversenyzés, internetes szolgáltatások.

C) Versenyszempontból leginkább problémás iparágak Hollandiában

A CI érték alapján versenyszempontból leginkább problémás iparágak a következők (*Petit* [2012] 31. o.):

1. malátagyártás,
2. egyéb nem desztillált, erjesztett ital gyártása,
3. mészgyártás,
4. vas-, acél-, vasötvözet-alapanyag gyártása,
5. gipszgyártás,
6. üdítőital, ásványvíz gyártása,
7. sörgyártás,
8. vasúti szállítás,
9. vízi szállítóeszköz kölcsönzése,
10. televízió és rádió vevőkészülékének gyártása,
11. nukleáris fűtőanyag gyártása,

¹² Az adatok az OFT éves jelentéseiből (2002–2003, 2003–2004, 2004–2005) származnak (<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140525130048/http://www.of.gov.uk/OFTwork/publications/publication-categories/corporate/annual-report>). (2002 óta az OFT jelentéseit nem a naptári évhez, hanem az üzleti évhez igazítva készíti.) A felsorolásban csak a jelentésekben kiemelt – az OFT megítélése szerint valamilyen szempontból nagy jelentőségű – és kimondottan versenykorlátozással kapcsolatos (nem fogyasztóvédelmi jellegű vagy vállalat-összeolvadásokat érintő) esetek szerepelnek.

¹³ Mivel egy-egy ügy lezárása évekig is eltarthat, itt az OFT [2004] rangsorolás alapjául szolgáló 1998–2002-es éveket követő három évet vettük figyelembe.

12. gőzkazán gyártása,
13. cementgyártás,
14. gumiabroncs újrafutóztatása és felújítása,
15. postai szolgáltatások.

D) A holland versenyhivatal által vizsgált ágazatok

Az NMa éves jelentései alapján¹⁴ a *Petit* [2012] által készített rangsor esetében¹⁵ a következő ágazatokkal foglalkozott a holland versenyhivatal.

- 2008: Üzleti regiszterek piaca, optikai szálak hálózatai, iparivíz-szolgáltatás, közúti szállítóeszközök, háztartási termékek, forgalomirányító rendszerek és berendezések, építőipar, állatgyógyszer-nagykereskedelem, pszichoterapeuták piaca, teniszpályák, földgáz-hálózatok, repülőtér árazási gyakorlata, otthoni ápolási szolgáltatások, áram-nagykereskedelem, földgáz-nagykereskedelem, vasúti hálózat, vízi szállítás, pékáruk, virághagyma-előállítás, sörfőzdék, lótenyésztés, autójavítás.
- 2009: Vegyi anyagok kereskedelme, festővállalkozások piaca, tereprendezés, építőipar, földgáz-kiskereskedelem, hírlapok piaca, optikai szálak hálózatai, iparivíz-szolgáltatás, malomipar, zöldség-gyümölcs kereskedelem, virágkereskedelem, üdítőital-gyártás, zöldségtermesztés, tejtermékek gyártása, szupermarketek piaca, egészségügyi szolgáltatók, vasúti pályahasználat, repülőtér árazási gyakorlata, helyközi tömegközlekedés (busz), földgáz-nagykereskedelem.
- 2010: Feldolgozóipar, hőszigetelő üveg gyártása, szarvasmarha-tenyésztés (borjúhús), egészségügyi szolgáltatók, gyógyszertárak piaca, motoros kerekesszékek gyártása, hírlapkiadás, útépités, középiskolai tankönyvek piaca, termelőszövetkezetek, szupermarketek piaca, helyi tömegközlekedés.
- 2011: Szemétszállítás, halászat, kerékpárgyártás, orvosi műszerek gyártása, ipari mosodák, ingatlankereskedők, ingatlanközvetítők, ingatlanfinanszírozás, jelzáloghitelek, utazási irodák, kozmetikumok, helyközi tömegközlekedés (busz), mobiltelefon-szolgáltatás, egyetemek piaca, televíziós műsorszórás, mobiltelefon-kiskereskedelem, postai szolgáltatások, általános orvosok, otthoni ápolási szolgáltatások.

¹⁴ [https://www.acm.nl/en/publications/search-publications/?zf\[\]=so%3A10&zf\[\]=kw%3A132&zf\[\]=qu%3A](https://www.acm.nl/en/publications/search-publications/?zf[]=so%3A10&zf[]=kw%3A132&zf[]=qu%3A)

¹⁵ Mivel egy-egy ügy lezárása évekig is eltarthat, a *Petit* [2012] rangsorolása alapjául szolgáló 2008-as évet követő három évet is figyelembe vettük.